

Parte terza:

La fisiologia d'impresa: condizioni e strumenti di analisi

1. Formazione e distribuzione della ricchezza aziendale
2. Relazioni tra grandezze economiche e grandezze patrimoniali
3. L'equilibrio finanziario
4. L'equilibrio economico
5. La sostenibilità economico-finanziaria
6. Gli indicatori per l'analisi delle grandezze d'impresa
7. La valutazione dei progetti di investimento



L'equilibrio economico

L'impresa è in condizioni di equilibrio economico se è in grado di creare ricchezza tale da soddisfare, in maniera sufficiente, le esigenze di tutti i pubblici d'impresa, in modo che continui a sussistere il loro interesse a mantenere il rapporto con l'impresa stessa.

L'equilibrio economico è riconducibile ad una **superiorità dei ricavi sui costi da valutarsi nel medio-lungo periodo** (periodo di piano).



Natura dell'equilibrio economico

**VALORE ASSOLUTO
DEI RICAVI SUI COSTI**



Saldo > 0

**INTENSITA' DEI RICAVI
SUI COSTI**



Di quanto Ricavi $>$ Costi:
- equilibrio economico forte
- equilibrio economico debole

**TENDENZA EVOLUZIONE
DEI RICAVI SUI COSTI**



Tendenza del rapporto tra
ricavi e costi:
- crescente, decrescente, stabile



La relazione tra equilibrio economico e equilibrio finanziario

**ASSENZA DI EQUILIBRIO
FINANZIARIO**



Insolvenza => Fallimento

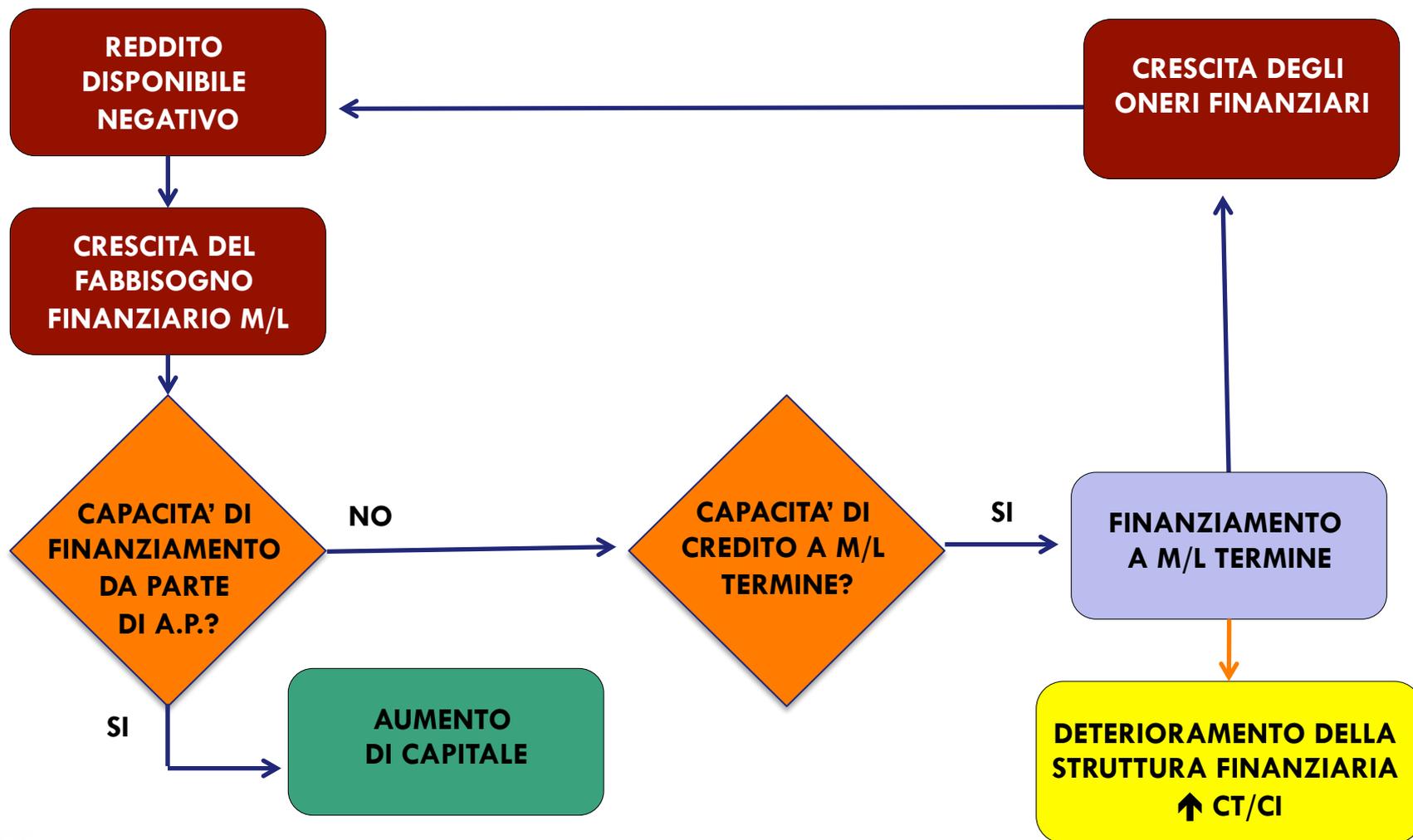
**ASSENZA DI EQUILIBRIO
ECONOMICO**



Effetti significativi nel medio-
lungo periodo



La relazione tra equilibrio economico e equilibrio finanziario



La relazione tra equilibrio economico e equilibrio finanziario – Loop degenerativo



La valutazione della sostenibilità economico-finanziaria di una iniziativa imprenditoriale

LEVA OPERATIVA (ANALISI DELLA SOGLIA TECNICA - BEP)



La soglia tecnica (o break even point)

$$p * Q = CF + cvu * Q$$

p = ricavo per unità di prodotto

Q = volume di produzione e vendita

CF = costi fissi complessivi

cvu = costo variabile per unità di prodotto



La soglia tecnica (o break even point)

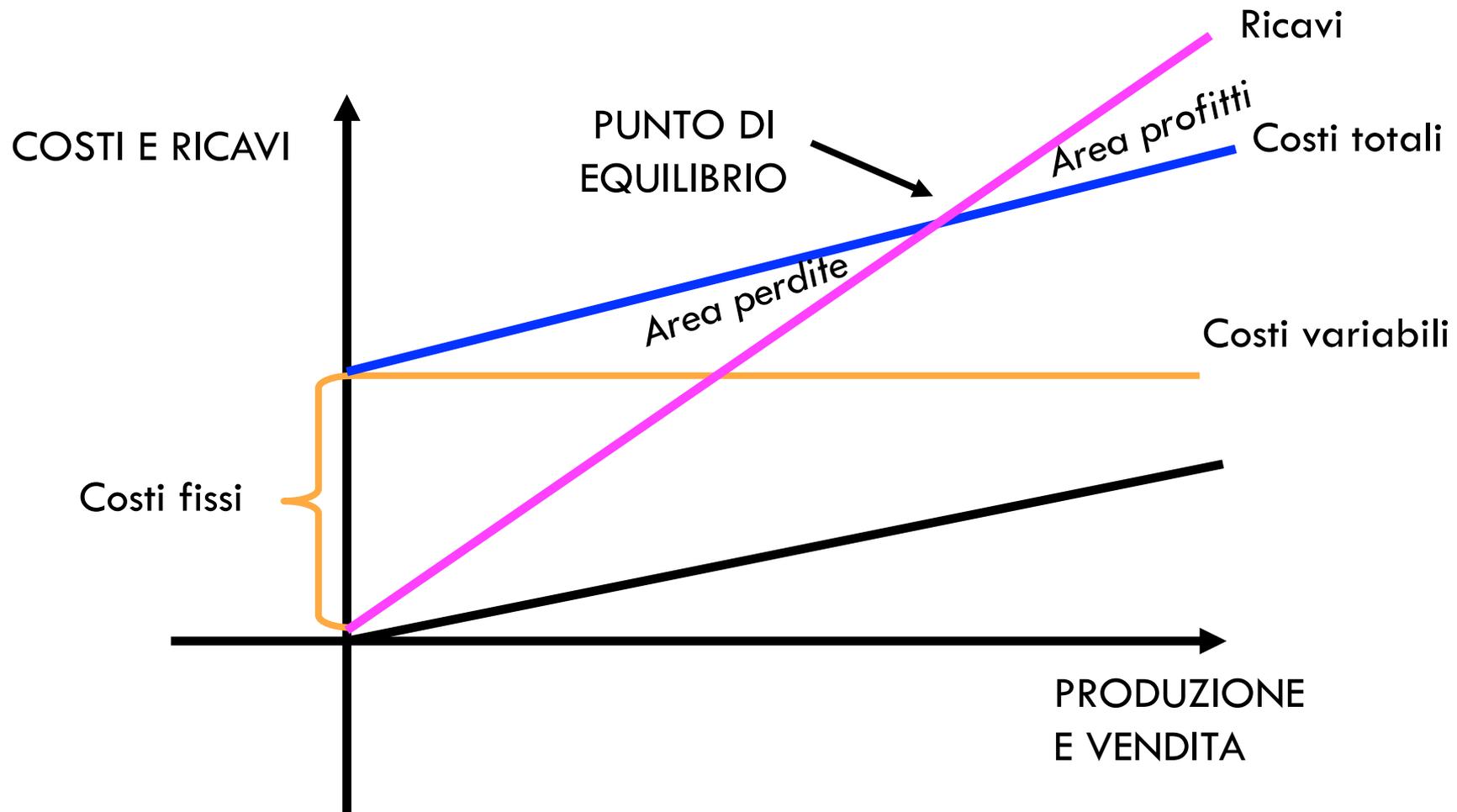
$$Q_e = \frac{CF}{p - cvu}$$

MARGINE DI CONTRIBUZIONE UNITARIO

Q_e esprime il numero di unità che devono essere prodotte e vendute per avere, in un determinato periodo, uguaglianza tra costi e ricavi.



La soglia tecnica (o break even point)



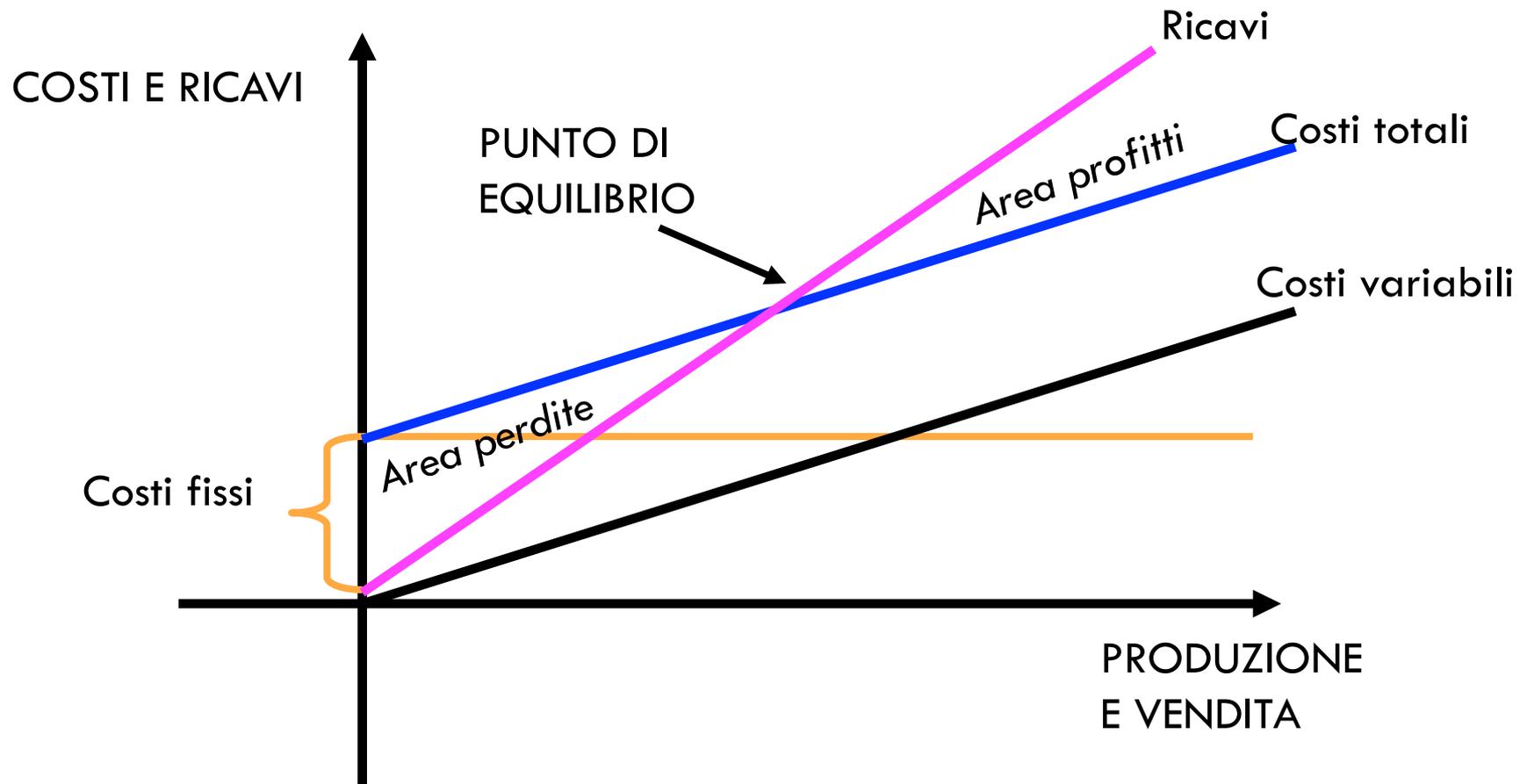
La soglia tecnica (o break even point)

Se il numero delle unità individuate non risulta raggiungibile, l'impresa può modificare tale situazione variando l'entità degli elementi coinvolti:

- Riducendo il livello dei costi fissi operativi
- Trasformando i costi fissi in costi variabili (decentramento)
- Aumentando il prezzo di vendita
- Riducendo l'entità del costo variabile unitario



La soglia tecnica (o break even point) – trasformazione di costi fissi in costi variabili



La soglia tecnica (o break even point)

ESERCITAZIONE

Un'impresa ha una domanda di mercato del prodotto x in continua crescita. Tenendo conto che il volume di costi fissi attuali è di 500.000 euro annui, il costo variabile di prodotto è di 10 euro al pezzo ed il prezzo medio di vendita è di 20 euro per aumentare la sua produzione dai 100.000 pezzi attuali ai 120.000 richiesti dal mercato ha due alternative:



ALTERNATIVA A.

Acquistare impianti e macchinari per 3.000.000 di euro necessari per aumentare la sua capacità produttiva. Tali impianti e macchinari sono ammortizzabili a quote fisse in 10 anni.

ALTERNATIVA B

Decentrare la produzione dei 20.000 pezzi in più ad un fornitore esterno. Il costo del prodotto x offerto dal fornitore è di 18 euro al pezzo.

Calcolare

1. Il q di pareggio ovvero la quantità di prodotto che l'impresa deve vendere per recuperare tutti i suoi costi nella situazione attuale
2. Il q di pareggio nella situazione di aumento della produzione nel caso dell'alternativa A e rappresentarlo graficamente.
3. Quali delle due alternative fornisce un maggior utile all'impresa?

